Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 11
15 juin 2004

Les éditeurs et écrivains canadiens s'illustrent à l'étranger

Margaret Atwood, Marie-Claire Blais, Nicole Brossard, Gil Courtemanche, Timothy Findley, Anne Hébert, Anne-Marie MacDonald, Alistair MacLeod, Yann Martel, Rohinton Mistry, Alice Munro, Michael Ondaatje, Nino Ricci, Carol Shields et Michel Tremblay comptent parmi les auteurs canadiens les plus connus dans le monde, et leurs livres ont été traduits dans presque autant de langues qu'il y a de lettres dans l'alphabet, de l'arabe jusqu'à l'ukrainien.

En 2002, la valeur des exportations de produits culturels a totalisé 2,3 milliards de dollars. Les produits de l'édition et du secteur de l'imprimerie représentaient près de la moitié de ces exportations; et la valeur des livres, presque 500 millions de dollars.

Ces dix dernières années, les traductions ont largement étendu le rayonnement de la littérature canadienne à l'étranger, et beaucoup d'écrivains y ont été

voir page 6 — Les éditeurs et écrivains

Photo : ©grahamreading.com

Le stand du Canada au salon du livre de Londres en mars 2004

Aviation chinoise : Des débouchés pour les firmes canadiennes

L'ambassade du Canada à Beijing vous invite à participer à la ***Mission de formation de l'aviation chinoise*** *qui se tiendra à* ***Beijing*** *et* ***Chengdu*** *en* ***septembre prochain****.*

Comme la Chine poursuit la réforme et la modernisation de son industrie de l'aviation civile et de ses infrastructures de transport aérien, la demande en formation à cet égard est à la hausse. Ces dernières années, les autorités de l'aviation chinoise ont privilégié l'amélioration de la sécurité aérienne de même que le perfectionnement des normes, mesures et règlements relatifs à la sécurité. Dans ce contexte, les exigences de formation se resserrent et poussent la Chine à collaborer avec les institutions étrangères pour améliorer ses programmes de formation.

Le trafic aérien augmente rapidement en Chine. L'Administration générale d'aviation civile de Chine (AGACC) estime que, de 1980 à 2001, l'industrie de l'aviation civile de Chine s'est développée à un taux moyen de 18 % par année. L'AGACC prévoit que le trafic de passagers augmentera de 19 % par rapport à 2003 pour atteindre 104 millions de

voir page 7 — Aviation chinoise

2007-01865/

Ouverture d'une voie EXPRES au poste frontalier Québec–New York

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et la U.S. Customs and Border Protection (CBP) ont annoncé l'ouverture d'une voie en direction sud réservée au programme Expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) au poste frontalier de Saint-Bernard-de-Lacolle (Québec)/Champlain (New York), le 18 avril 2004. Les véhicules accrédités auprès d'EXPRES qui entrent au Canada continueront à utiliser les voies existantes. EXPRES est une initiative bilatérale canado-américaine conçue pour assurer la sécurité des Canadiens et des Américains, tout en favorisant leur prospérité économique.

« Le programme EXPRES est un excellent exemple de collaboration entre le gouvernement et le secteur privé ayant pour mandat d'assurer la sécurité de l'économie canadienne, a déclaré Anne McLellan, vice-première ministre et ministre de la Sécurité publique et de la Protection civile. »

« EXPRES est l'une de nos initiatives visant à créer une frontière intelligente. Ce programme rehausse la sécurité, tout en augmentant la rapidité et l'efficacité du passage des marchandises à la frontière, a affirmé Robert C. Bonner, commissaire de la CBP. Les partenaires d'EXPRES assurent la sécurité de leurs chaînes d'approvisionnement afin de protéger leurs expéditions contre le terrorisme. Ils sont récompensés par le traitement accéléré de leurs expéditions et l'accès à une voie réservée EXPRES. »

En élaborant le programme EXPRES, le Canada et les États-Unis ont harmonisé au mieux leurs procédures de dédouanement des expéditions commerciales à la frontière. Cette initiative favorise l'expédition rapide et sécuritaire des marchandises selon des principes de gestion du risque communs, la sécurité des chaînes d'approvisionnement, la formation de partenariats avec les membres de l'industrie et le perfectionnement de la technologie de pointe destinée à améliorer l'efficacité du contrôle et du dédouanement des expéditions commerciales à la frontière canado-américaine.

Quelque 1 300 camions franchissent la frontière quotidiennement au poste de Champlain en provenance du Canada. Les heures d'ouverture de la voie EXPRES à ce poste coïncideront avec les heures de grande circulation.

Créée en décembre 2003, l'ASFC a pour mandat d'optimiser l'efficacité des intervenants frontaliers du Canada (www.asfc-cbsa.gc.ca/expres).

La CBP relève du U.S. Department of Homeland Security et est responable de la protection des frontières. Cet organisme regroupe les inspecteurs des douanes, de l'immigration et de l'agriculture ainsi que la patrouille frontalière en un seul organisme frontalier pour les États-Unis (www.cbp.gov/xp/cgov/import/commercial_enforcement/ctpat/fast/us_canada).

CanadExport

Éditrice en chef : **Yen Le**
Rédacteurs : **Michael Mancini**
Jean-Philippe Dumas

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web :
www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

Promotion de l'investissement auprès des Californiens à l'aide de l'étude de KPMG

L'édition 2004 de l'étude de KPMG intitulée *Choix concurrentiels : Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale* a été présentée aux clients et aux contacts clés des milieux commerciaux, universitaires et médiatiques à nos postes consulaires de la Silicon Valley, de Los Angeles et de San Diego. À San Francisco, plusieurs associations ont contribué au succès de l'événement, notamment la Leading Edge British Columbia, The Biotechnology Roundtable, The Harvard Business School Association of Northern California, le Silicon Valley Manufacturing Group et la Silicon Valley Association of Startup Entrepreneurs. Nos partenaires du sud étaient la San Diego Regional Chamber of Commerce et The Los Angeles Regional Technology Association. Une délégation de cadres de la World Presidents' Organization, dirigée par Paul Hill du Hill Group de Regina en Saskatchewan, a aussi participé au lancement de l'étude à Los Angeles.

Zulfi Sadeque, consul et délégué commercial (investissement), fait valoir l'étude de KPMG à Los Angeles sous l'œil attentif de Glenn Mair, co-auteur.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel, clé du succès sur vos marchés d'exportation!

Des exportateurs canadiens d'expérience possédant le secret de la réussite sur les marchés étrangers nous ont donné quelques conseils sur la façon d'éviter les problèmes fréquents de l'exportation...

... tels que *négliger d'effectuer des visites personnelles*. Voilà une des erreurs que les exportateurs commettent le plus souvent.

Les appels téléphoniques, les télécopies et les courriels sont parfaits pour prendre contact et assurer le suivi, mais rien ne remplace une rencontre en personne avec vos partenaires commerciaux. En fait, il s'agit de la meilleure manière d'établir des relations d'affaires à l'étranger. Mais par où commencer?

Votre première étape devrait être une visite à votre délégué commercial virtuel. Utilisez ce service pour obtenir de l'information sur votre marché cible et demander une **Recherche de contacts clés** au délégué commercial local. Puis, lorsque vous êtes prêt à rencontrer vos partenaires commerciaux potentiels, faites appel à votre délégué commercial virtuel pour obtenir des **Renseignements pour les visites**. Le délégué commercial affecté à votre marché cible vous fournira des conseils pratiques concernant la date appropriée de votre visite et l'organisation de votre voyage.

De plus, si vous faites part de votre visite au délégué commercial au moins deux semaines à l'avance, il pourra arranger une **Rencontre personnelle**. Ainsi, vous et votre délégué commercial pourrez discuter des derniers développements enregistrés sur le marché et de vos besoins futurs.

Allez-y. Rencontrez vos partenaires commerciaux.

Ayez recours à votre délégué commercial virtuel pour vous aider à planifier votre voyage et pour organiser une rencontre personnelle avec l'un de nos délégués commerciaux.

Inscrivez-vous dès maintenant à l'adresse www.infoexport.gc.ca et découvrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes l'ont déjà fait!

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

La Soirée du hockey à Tallinn en Estonie

Le Canada exporte son savoir-faire

Deux entraîneurs de hockey canadiens bien connus, M. Vern Stenlund et M. Dean McIntosh, se sont rendus récemment en Estonie pour partager leur connaissance d'expert avec les responsables des programmes de hockey junior de ce pays. La Fédération de hockey sur glace estonienne a demandé à Hockey Canada de l'aider à élaborer ses programmes nationaux pour les moins de 18 ans et les moins de 16 ans.

M. Vern Stenlund et M. Dean McIntosh se sont rendus en Estonie pour partager leur savoir-faire.

L'activité était parrainée par l'Association commerciale Canada-Estonie, en collaboration avec l'ambassade du Canada à Riga, le bureau canadien à Tallinn, Hockey Canada et la Fédération internationale de hockey sur glace.

« Nous espérons mettre en branle ce qui pourrait bien amener l'Estonie à battre le Canada un jour, a déclaré M. Stenlund, entraîneur chef des Lancers de l'Université de Windsor. » Les Estoniens ont ri.

« Pour l'instant vous riez, mais la chose n'est pas insensée. Le hockey sur glace est une passion, une religion pour les Canadiens, et nous prenons la chose très au sérieux, a ajouté M. Stenlund, vétéran qui en est à sa vingtième année comme entraîneur. Nous souhaitons transmettre aux Estoniens notre philosophie du hockey, qui est très canadienne. Mais nous ne nous attendons pas à ce que les Estoniens l'adoptent dans sa totalité. Apprenez des Tchèques, des Suédois, des Finlandais, des Russes et forgez votre propre philosophie. »

M. McIntosh est directeur de l'entraînement à Hockey Canada et s'occupe de direction de joueurs, d'entraînement, d'enregistrement et d'accréditation. L'Association de hockey sur glace estonienne a été impressionnée par le travail des entraîneurs, et leur présence a été très appréciée par la communauté sportive estonienne. En plus des séances d'entraînement, on a parlé de philosophie du hockey et de ce que cela signifie pour les entraîneurs et les joueurs.

La visite a permis de mieux faire connaître le Canada aux Estoniens. De toute évidence, la demande de savoir-faire canadien dans le domaine des stades de hockey, des installations et des équipements sportifs et du matériel d'entraînement a augmenté; et la section commerciale de l'ambassade du Canada à Riga et le bureau canadien de Tallinn sont prêts à aider les entreprises canadiennes à s'ouvrir des débouchés dans les marchés de la région.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le bureau de l'ambassade du Canada à Tallinn, tél. : (011- 372) 627-3311, courriel : marina.asari@canada.ee.

Partenariats rentables

Les pays baltes, c'est-à-dire la Lettonie, l'Estonie et la Lituanie, offrent aux entreprises canadiennes de plus en plus de possibilités d'expansion. Malgré leur éloignement du Canada et la petitesse de leur marché, ces pays ont des entreprises qui détiennent une part croissante des marchés grâce à leurs partenaires ou leurs associés canadiens. Trois exemples serviront à montrer comment ces partenariats d'affaires peuvent être rentables de part et d'autre.

Fermentas, chef de file dans l'économie du savoir lituanienne

UAB Fermentas est un chef de file mondial dans le domaine de la découverte, de la fabrication et de la commercialisation de produits destinés à la recherche biotechnologique (avec plus de 300 de ces produits). Elle est la première entreprise lituanienne à avoir obtenu la certification ISO.

Fermentas lance une dizaine de nouveaux produits tous les ans. Ses clients sont des scientifiques travaillant dans des universités, des centres de recherche et des entreprises biotechnologiques répartis dans 60 pays partout dans le monde; en fait, presque toute sa production est exportée.

C'est dans sa filiale canadienne, établie en 1996, que sont prises les décisions les plus importantes de l'entreprise concernant les investissements, la production et les nouveaux marchés.

LDI^3 : Solutions de pointe

Constituée en société en septembre 2001, la **Laser Diagnostic Instruments International Inc.** (LDI^3) est une entreprise canadienne dérivée de la société estonienne LDI Ltd. Ensemble, LDI^3 et LDI Ltd. offrent la gamme complète des capteurs analytiques en ligne, in situ, aéroportés, à contact et à distance, de même que des logiciels et des services de contrôle et de gestion des données, qui trouvent des applications dans les domaines de l'environnement, de l'agriculture, de la biomédecine et de l'industrie.

Les produits et les services sont basés sur des principes novateurs d'application du laser, de l'électro-optique et de la photonique. Élaborées à l'origine pour des applications dans le domaine de

Kiosque du Canada à la foire alimentaire de Riga : Une première

Le sirop d'érable, les pétoncles et le cidre de glace figuraient parmi les produits canadiens alléchants qu'on a pu déguster en septembre dernier à la ***Foire alimentaire internationale de Riga****, en Lettonie. Mis sur pied par l'ambassade du Canada à Riga et l'Association commerciale Canada-Lettonie (ACCL), le kiosque du Canada a été une première pour la région balte.*

Le moment était bien choisi. La Lettonie et les deux autres pays baltes, l'Estonie et la Lituanie, allaient faire partie de l'Union européenne le 1er mai 2004, et la région est un excellent tremplin pour le développement des exportations canadiennes en Union européenne, en Russie et en Scandinavie.

La foire alimentaire annuelle de Riga suscite beaucoup d'intérêt sur le plan international, et on a abondamment parlé des entreprises et des produits canadiens dans la presse écrite et télévisée. Les échantillons d'aliments canadiens de qualité ont fait du kiosque du Canada l'un des plus courus à la foire.

La participation en personne d'un bon nombre de gens d'affaires canadiens chevronnés a contribué au succès du kiosque. Ce sont les multiples rencontres et préparatifs faits à Ottawa, à Montréal, à Toronto et, plus récemment, à Vancouver par le Ministère et les ambassades des pays baltes au Canada qui ont permis une participation aussi active.

Dégustation de tire d'érable au kiosque du Canada

La participation du Canada à la foire alimentaire de Riga n'est qu'un début, selon M. Dominique Rossetti, conseiller (Affaires commerciales et coopération technique) et consul à l'ambassade du Canada pour les pays baltes. Cette foire est la première de nombreuses activités envisagées par l'ACCL pour favoriser le développement des exportations canadiennes dans cette région en plein essor.

Outre le secteur agroalimentaire — où les nouvelles technologies et les machines compétitives sont en grande demande et généralement importées — les industries de la construction et de l'exploitation forestière de même que le secteur en pleine expansion des technologies d'information et de communication ont été ciblés comme principaux domaines prometteurs. En plus de songer à intensifier la participation du Canada à la foire alimentaire de Riga de cette année, l'ACCL cherche à organiser des kiosques du Canada dans des foires commerciales sur les technologies d'information au pays et à l'étranger.

Les exportateurs et les investisseurs qui souhaitent obtenir des renseignements ou de l'aide pour explorer les marchés baltes sont priés de communiquer avec l'**ambassade du Canada à Riga** (www.maeci-dfait.gc.ca/dfait/missions/baltiks) ou avec l'**Association commerciale Canada-Lettonie** (courriel : clba@clba.lv).

Partie de sucre à la balte

Les 11 et 12 avril 2004, l'**ambassade du Canada**, en collaboration avec l'Association commerciale Canada-Lettonie, a organisé à Riga une partie de sucre traditionnelle du printemps.

Le festival a eu lieu dans la plus grande maison en bois rond d'Europe — le Centre récréatif Lido, qui appartient à la plus grande chaîne de restaurants de Lettonie. Il a eu lieu au cours de la fin de semaine de Pâques et attiré des milliers de visiteurs. Comme le veut la tradition canadienne, il y a eu des dégustations de sirop d'érable et de thé à l'érable et diverses activités, dont des danses de variétés et des jeux. Les enfants ont particulièrement aimé la fameuse tire d'érable canadienne française.

La partie de sucre canadienne — une première dans la région — s'est avérée un franc succès auprès des gens de la place, ce qui montre que les Lettons aiment les sucreries autant que les Canadiens.

la défense, de l'aérospatiale et des communications et dans d'autres domaines de pointe, les solutions de pointe de LDI[3] s'étendent maintenant à l'environnement et à l'industrie.

SIA KOMEKS et aliments canadiens pour animaux domestiques : Grand succès en Lettonie

SIA KOMEKS est une entreprise lettone spécialisée dans divers produits destinés aux animaux domestiques — aliments, accessoires, jouets et produits de soins aux animaux. Depuis 1998, elle est associée à l'entreprise canadienne **Champion Petfoods Ltd.** En fait, Champion est maintenant l'un des principaux partenaires internationaux de KOMEKS.

Le marché letton a découvert les aliments pour animaux domestiques de grande qualité de Champion, qui sont très convoités par les consommateurs. Avec l'évolution des relations entre les humains et leurs animaux domestiques, on accorde une plus grande importance à la qualité de la nutrition des animaux. Les produits de Champion sont très prisés, parce qu'ils peuvent être adaptés à des besoins nutritionnels particuliers, par exemple les allergies. Le volume d'aliments pour animaux domestiques de Champion importés en Lettonie augmente tous les ans.

Le partenariat a si bien réussi que KOMEKS a obtenu le droit d'approvisionner en aliments pour animaux domestiques de Champion les chiens employés au service des gardes-frontières et de la police d'État de la Lettonie.

Journées du développement international

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international, organisent chaque année les ***Journées du développement international*** *(JDI). Le rendez-vous de 2004, qui s'est tenu à Calgary, du 21 au 23 avril, a permis aux entreprises canadiennes d'explorer le large éventail des possibilités de financement qu'offrent les banques de développement multilatérales et d'autres organisations internationales.*

Les JDI 2004 ont attiré plus de 425 représentants du secteur privé, de pouvoirs publics, d'organisations internationales et d'organisations non gouvernementales (ONG). Parmi les thèmes abordés figuraient le réengagement de la Banque mondiale dans des projets d'infrastructure, l'investissement à l'étranger, la rédaction de propositions, l'aide humanitaire et l'aide à la reconstruction, la gouvernance et le rapport de la Commission des Nations Unies sur le secteur privé et le développement.

Le marché du développement

Le marché du développement international est très prometteur pour les exportateurs et investisseurs canadiens qu'intéressent les pays en développement et en transition. En 2003, les organismes de développement bilatéraux, les banques de développement multilatérales et les Nations Unies ont fourni plus de 58 milliards de dollars américains au titre de l'aide publique au développement. En outre, dans le monde entier, les gouvernements subissent de plus en plus de pression pour accroître leur contribution au chapitre de l'aide internationale et garantir l'exécution efficace de leurs programmes dans un effort pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement. Il en résulte donc pour les entreprises canadiennes davantage de possibilités et un plus large éventail de clients éventuels, y compris les donateurs bilatéraux d'autres pays et les grandes ONG internationales vouées au développement et à l'aide humanitaire.

Commerce international Canada

Commerce international Canada (CICan) était présent aux JDI 2004 par le truchement de représentants de son bureau régional de Calgary, du Bureau de liaison avec les institutions financières internationales à Washington et de la Direction du financement international à Ottawa. CICan a également participé à l'organisation des Journées, ayant proposé des thèmes et invité des conférenciers d'institutions internationales.

Les personnes qui souhaitent connaître les possibilités offertes dans les pays en développement trouveront utile de savoir que le Service des délégués commerciaux a un site Web consacré exclusivement au marché du développement international. Le site IFInet (www.infoexport.gc.ca/ifinet) contient de l'information sur toutes les grandes banques de développement multilatérales, les organismes de développement bilatéraux ainsi que les organismes et institutions des Nations Unies. Les investisseurs éventuels y trouveront également des fiches d'information sur des sources de financement de projets dans plus de 90 économies en développement ou en transition et sur les principales institutions qui fournissent ce financement.

Pour connaître le titre des exposés présentés aux JDI 2004, voir l'adresse suivante : www.dameco.com/idd/IDD%20Highlights/Program2.htm.

Pour de plus amples renseignements sur les occasions d'affaires dans les pays en développement, communiquez avec Leigh Wolfrom, délégué commercial, CICan, tél. : (613) 992-0747, téléc. : (613) 943-1100, courriel : leigh.wolfrom@dfait-maeci.gc.ca.

Les éditeurs et écrivains

— *suite de la page 1*

découverts par la traduction de leurs œuvres grâce au programme Subvention à la traduction internationale, administré de concert par le Conseil des Arts du Canada et Affaires étrangères Canada, qui couvre 50 p. 100 des frais de traduction.

Depuis 1995, le programme a financé plus de 600 traductions. En 2002-2003, il a contribué à la réalisation de 114 traductions dans 26 pays différents.

On peut désormais lire *Life of Pi*, œuvre de Yann Martel, lauréat du Booker Prize en 2002, dans neuf langues. La dernière œuvre de Carol Shields, *Unless*, a été traduite dans plusieurs langues. On peut même lire en bengali et en farsi *The Blind Assassin*, de Margaret Atwood, sans doute l'auteur canadien le plus traduit.

Les salons du livre internationaux sont aussi très importants pour la promotion des auteurs et de la littérature du Canada à l'étranger ainsi que pour la vente des droits en langues étrangères. Le salon du livre de Londres, qui a lieu en mars, est le plus important pour les éditeurs anglophones. Cette année, une cinquantaine d'éditeurs canadiens ont participé au salon de Londres, qui a attiré des éditeurs, libraires et agents du Royaume-Uni ainsi que des agents et éditeurs des quatre coins du monde.

L'Association pour l'exportation du livre canadien est un organisme sans but lucratif qui, depuis 30 ans, avec le concours de la Direction de la promotion des arts et des industries culturelles (DPAIC) de CICan, aide les éditeurs canadiens à percer sur les marchés étrangers et à promouvoir l'exportation de leurs livres. La DPAIC contribue aux frais de déplacement d'agents littéraires et d'éditeurs à des salons.

L'an dernier, le Canada était le pays à l'honneur au salon du livre de Turin, et son contingent d'écrivains et d'éditeurs a suscité un vif intérêt dans les médias canadiens et italiens.

Comme de nombreux écrivains canadiens sont sélectionnés pour des prix littéraires de prestige ou les décrochent, on vend davantage de droits de traduction, ce qui contribue au prestige de la littérature canadienne dans le monde. La reconnaissance internationale stimule les ventes dans le monde entier.

Aviation chinoise

— *suite de la page 1*

passagers cette année et que le volume de fret augmentera de 14 % par rapport à 2003 pour atteindre 2,5 millions de tonnes cette année.

En outre, l'AGACC prévoit que le trafic aérien se développera à un taux moyen de 10 % de 2006 à 2010. L'Organisation mondiale du tourisme prévoit que, d'ici 2020, la Chine se classera au quatrième rang des pays ayant le plus grand nombre de touristes en partance et qu'elle sera la plus importante destination touristique.

Aéroport de Xiamen

Une demande grandissante

Afin de satisfaire la demande croissante en déplacements aériens, les compagnies aériennes chinoises continueront d'agrandir leurs parcs d'avions; le gouvernement central et les gouvernements régionaux augmenteront les capacités aéroportuaires.

Actuellement, le parc d'avions commerciaux de la Chine compte un peu plus de 650 appareils. Selon diverses prévisions, d'ici 2020, la Chine sera le deuxième marché mondial pour l'aviation civile commerciale et devra enrichir son parc de 1 600 avions commerciaux dans les vingt années à venir, dont quelque 500 avions régionaux.

La Chine prévoit disposer de 237 aéroports vers la fin de 2010 (à titre de référence, en octobre 2003, la Chine exploitait 141 aéroports). L'infrastructure aéroportuaire de la Chine comportera 3 carrefours nationaux (Beijing, Shanghai et Guangzhou), 6 aéroports secondaires, plus de 40 aéroports de lignes principales et plus de 120 aéroports régionaux. L'investissement total prévu pour la construction et l'expansion aéroportuaires dans les sept années à venir se chiffre à près de 13 milliards de dollars américains et favorisera surtout les aéroports de l'ouest du pays. À l'exception de l'aéroport de la Capitale à Beijing et des aéroports du Tibet (Gonggar et Bangda), l'AGACC a transféré la propriété, la gestion et l'exploitation des aéroports aux administrations provinciales et municipales.

Ces projets d'expansion offrent aux firmes canadiennes plusieurs débouchés. Beaucoup de pilotes chinois ont reçu une formation à l'étranger, et de telles occasions de formation vont se multiplier avec l'agrandissement des parcs d'avions. Comme l'administration des aéroports relève des gouvernements régionaux et que de nouveaux aéroports se construisent au pays, les occasions de formation en gestion et en exploitation aéroportuaires abondent. La demande d'équipement de formation avancé, tels les simulateurs de vol, est en pleine croissance.

Parmi les autres domaines offrant de bonnes perspectives figurent la formation à l'entretien, l'anglais de l'aviation, la formation des agents de bord, la formation du personnel au sol et les programmes de MBA en aviation.

Jusqu'à maintenant, bon nombre d'institutions et de sociétés canadiennes ont suivi de près les occasions de formation en aviation avec un succès relatif. Le Service des délégués commerciaux croit que le rassemblement d'un grand nombre de prestataires de formation en aviation canadiens en vue de rencontrer d'éventuels clients clés sensibilisera les Chinois aux capacités canadiennes et imposera le Canada comme source crédible, voire de premier plan, en formation aéronautique.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Rowena Jin (yi.jin@dfait-maeci.gc.ca) ou avec Jessie Zhang (xiao-jie.zhang@dfait-maeci.gc.ca) ou encore avec Pierre Pyun (pierre.pyun@dfait-maeci.gc.ca).

CeBIT Bilisim Eurasia 2004

Istanbul, Turquie — du 31 août au 5 septembre 2004 — Soyez présents et exposez au pavillon du Canada à la **CeBIT Bilisim Eurasia 2004** (www.cebitbilisim.com), foire commerciale internationale portant sur les technologies d'information et de télécommunication, de même que sur les logiciels, produits et services connexes. L'ambassade du Canada à Ankara y tiendra aussi un stand d'information.

Renseignements : Section commerciale de l'ambassade du Canada à Ankara, tél. : (011-90-312) 459-9351, téléc. : (011-90-312) 459-9365, courriel : ankra-td@dfait-maeci.gc.ca, ou Oscar Johvicas, représentant de la Deutsche Messe AG in Canada, Co-Mar Management Services Inc., Toronto, tél. : (416) 690-0331, numéro sans frais : 1 800 727-4183, téléc. : (416) 690-1244, courriel : info@hf-canada.com, site Web : www.hf-canada.com.

Salon des ingrédients alimentaires

Bangkok, Thaïlande — du 15 au 17 septembre 2004 — Ayant eu lieu pour la première fois en 1996, le salon **Food Ingredients Asia 2004** est devenu la plus importante foire commerciale d'ingrédients alimentaires dans le marché du Sud-Est asiatique. La qualité des participants aux précédentes foires commerciales de même que leur nombre montrent que celle-ci est le lieu de rencontre de prédilection des fournisseurs internationaux et régionaux d'ingrédients alimentaires qui approvisionnent les fabricants et producteurs d'Asie du Sud-Est.

Veuillez prendre note que vous pouvez être admissibles au fonds destiné au soutien de cette activité d'exportation.

Renseignements : Anne Woo, agente principale de développement des marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7857, courriel : wooa@agr.gc.ca, site Web : asia2004.fi-events.com.

Calendrier des manifestations culturelles

Calgary — du 30 septembre au 3 octobre 2004 — La **Western Canadian Music Week** est à la fois une conférence de trois jours, dont une journée consacrée aux professions pour les jeunes, un festival de musique et un ensemble de cérémonies de remise de prix à des gens de l'industrie de la musique et à des artistes. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.westerncanadianmusicawards.ca.

Cannes, France — du 4 au 8 octobre 2004 — Le **MIPCOM** (Marché international du film et des programmes pour la télévision, la vidéo et la distribution par câble et par satellite) est une occasion à ne pas manquer pour établir des contacts avec des producteurs, des distributeurs, des radiodiffuseurs, des représentants d'industries de services et des investisseurs, sans compter les 3 000 acheteurs potentiels. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.mipcom.com.

Francfort, Allemagne — du 6 au 10 octobre 2004 — Le **Salon du livre de Francfort** est le plus grand salon de ce genre dans le monde. Cette année, le monde arabe sera à l'honneur. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec L'Association pour l'exportation du livre canadien à l'adresse suivante : www.aecb.org.

Île du Cap-Breton — du 8 au 16 octobre 2004 — Le **Celtic Colours International Festival** attire plus de 300 artistes et représentants de l'industrie venus de toutes les régions où s'épanouit la culture celtique — dont l'Écosse, l'Irlande, les États-Unis, la Bretagne et le Canada — pour se produire en public à plus de 30 endroits dans l'île. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.celtic-colours.com.

Toronto — du 13 au 17 octobre 2004 — L'**ImagineNative Film and Media Arts Festival** est, pour les artistes et les professionnels de l'industrie, un forum important qui leur donne l'occasion de rencontrer leurs pairs, les bailleurs de fonds, les distributeurs et les programmateurs venus du Canada et de partout dans le monde. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.imaginenative.org.

Montréal — du 14 au 24 octobre 2004 — Le 33e **Festival international du nouveau cinéma et des nouveaux médias de Montréal** aura lieu cet automne. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.fcmm.com.

Paris, France — du 21 au 25 octobre 2004 — La **Fiac** (Foire internationale d'art contemporain) réunit plus de 170 galeries internationales qui présentent des œuvres d'art modernes et contemporaines. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.fiac-online.com.

New York, New York — du 28 au 31 octobre 2004 — L'**Affordable Art Fair** est un moyen unique pour les jeunes artistes, les personnes qui achètent une œuvre d'art pour la première fois et les collectionneurs expérimentés de découvrir des artistes débutants et d'autres artistes dont la carrière est bien amorcée. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.aafnyc.com.

Chicago, Illinois — du 5 au 7 novembre 2004 — Les **SOFA** (International Expositions of Sculpture Objects and Functional Art) réunissent plus de 90 galeries internationales en vue de la vente d'œuvres d'art. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.sofaexpo.com.

Montréal — du 16 au 20 novembre 2004 — Avec son millier d'artistes, de présentateurs, de représentants d'artistes et d'observateurs venus de 60 pays, le **CINARS** (Commerce international des arts de la scène) est une manifestation mondiale que les professionnels des arts de la scène ne doivent pas rater. **Pour plus de renseignements**, visitez le site www.cinars.org.

Exposition sur la technologie sans fil en Russie

Saint-Pétersbourg, Russie — du 28 au 30 septembre 2004 — L'exposition-conférence **EXPO COMM Wireless Russia 2004** est financée par l'Association canadienne des télécommunications sans fil et le consulat général du Canada à Saint-Pétersbourg. Ce rendez-vous sera pour les entreprises canadiennes une excellente occasion d'étendre leurs relations d'affaires en Russie.

Renseignements : Andrei Galaev, consulat général du Canada à Saint-Pétersbourg, courriel : andrei.galaev@dfait-maeci.gc.ca, ou le représentant de l'organisateur, tél. : (011-49-0) 211-610730, courriel : minka@ejkgermany.de.

Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**, par télécopieur au **(613) 996-9709**, ou encore en consultant le site Web (**www.maeci-dfait.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047